

五矿化工商品出口配额 招标指南

中国五矿化工进出口商会 编

2.657

经济科学出版社

责任编辑：张 力

责任校对：董蔚挺

封面设计：华 天

版式设计：代小卫

技术编辑：王世伟

五矿化工商品出口配额招标指南

中国五矿化工进出口商会 编

*

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

北京博诚印刷厂印刷

出版社电话：62541886 发行部电话：62568479

经济科学出版社暨发行部地址：北京海淀区万泉河路 66 号

邮编：100086

*

850×1168 毫米 32 开 7 印张 180000 字

1997 年 11 月第一版 1997 年 11 月第一次印刷

印数：0001—5100 册

ISBN 7-5058-1252-1/F·889 定价：15.00 元

编委会成员

孟贵荣 严邦松

梁若东 王万红 范晓东 鞠 昊 刘 剑

前 言

出口配额有偿招标是我国外贸出口走向市场的重大决策之一。四年来我们与外经贸出口企业在不断修订和完善招标的办法、实施细则、各项规则和对五个商品（轻重烧镁、氟石块粉、滑石块粉、矾土、石蜡）招标工作的实践中，取得了一定成绩，出口配额有偿招标在市场经济改革的大潮中，显示了强大的生命力，昭示着光明的前景。

随着外经贸改革的不断深入发展和我国加入世贸组织的临近，越来越多的企业将获得进出口经营权，招标商品的种类也不断增加，这就意味着招标工作的主体扩大了，为了对招标办法和实施细则进一步修改、补充和完善，需要我们在广大企业中不断地宣传普及招标工作，不断地对企业进行政策性的指导，提高企业对招标的认识，自觉、规范地参加到招标工作中来。结合五矿化工商品招标工作的实际需要，我会于1997年9月份，在西安举办了五矿化工进出口商会招标商品知识讲座。讲座中，请到了外经贸部贸管司、大连特办、辽宁省外经贸厅和镁制品分会、氟石分会、滑石分会、矾土分会、石蜡分会的理事长单位的同志作了专题报告。这些报告来自于招标和企业的工作实践，涉及到了招标的政策、实际操作、各部门间的合作和商品出口工作等各个方面，主题鲜明，内容丰富，深入浅出地概括了招标工作的各项内容，具有很强的政策性、科学性和知识性。

受外经贸部的委托，中国五矿化工进出口商会负责五矿化工商品出口配额有偿招标的具体实施工作。四年中，我会在中国五

矿化工进出口商会各分会的积极支持下认真执行出口商品配额有偿招标办法及实施细则，较好地完成了历次招标任务，对整顿商品经营秩序，提高出口创汇，促进招标商品的规模经营收到了一定成果。同时，我会认为出口商品配额有偿招标工作毕竟是一项新事物，我们应在工作实践中重视对招标政策的研究和宣传普及，注意收集整理各方面对招标工作的意见，提高工作的透明度，进一步推动招标工作的规范化、制度化和可操作性。

为了更好地宣传招标工作，规范会员企业投标规范，我会编写了《五矿化工商品出口配额招标指南》（以下简称《指南》），该《指南》收录了《招标办法》及其《实施细则》和新出台的《关于出口商品配额有偿招标有关问题的补充规定》等法规性文件，收录了中国五矿化工进出口商会招标商品知识讲座的有关讲话、报告，以及一些由编者撰写的和企业投标有关的内容，是一本面向企业实用性很强的书籍。希望该书的出版能给企业在招标实践中提供一定的帮助，推动招标工作的发展完善。

中国五矿化工进出口商会会长 孟贵荣

1997年10月

目 录

孟贵荣会长在中国五矿化工进出口商会招标商品知识 讲座上的讲话·····	(1)
南昌明特派员在中国五矿化工进出口商会招标商品知 识讲座上的讲话·····	(8)
严邦松副会长在中国五矿化工进出口商会招标商品知 识讲座上的总结讲话·····	(16)
唐炜同志在中国五矿化工进出口商会招标商品知识讲 座上的发言·····	(22)
出口商品配额有偿招标办法·····	(39)
出口商品配额有偿招标办法实施细则·····	(43)
关于出口商品配额有偿招标有关问题的补充规定·····	(64)
关于出口商品配额有偿招标管理有关事项的紧急通知·····	(69)
关于加强对实行出口招标商品来料加工业务管理的通知·····	(70)
关于加强轻(重)烧镁出口管理的通知·····	(73)
关于增加轻(重)烧镁出口口岸的通知·····	(75)
《出口商品配额有偿招标办法实施细则》计算公式剖析·····	(76)
企业参加招标应注意的事项·····	(84)
外经贸委(厅,局)在招标中的作用、企业资格 初审程序以及应注意的事项·····	(99)
发挥桥梁作用,搞好招标工作·····	王景明 (106)
滑石的概况及展望·····	刘春夫 (110)

浅谈中国铝矾土生产、出口现状	贺文超 (128)
中国菱镁矿及其制品出口简述	任晓民 (146)
中国氟石生产、消费及出口情况简析	王宝良 (156)
浅析中国石蜡的出口经营	袁 健 (165)
通讯录	(175)
(1) 国务院部委通讯录	(175)
(2) 对外贸易经济合作部驻地方特派员办事处通讯录	(178)
(3) 中国各进出口商会、协会通讯录	(181)
(4) 省市对外经济贸易机构通讯录	(185)
(5) 其他主要相关部门通讯录	(195)
附录	(197)
中国钢铁工贸集团公司	(197)
中化国际化工品公司	(198)
中国矿产进出口公司	(200)
辽宁省五金矿产进出口公司	(202)
中信贸易公司	(204)
中国冶金进出口浙江公司	(206)
中国五矿大连贸易有限公司	(208)
中化黑龙江进出口公司	(209)
烟台市五金矿产机械进出口公司	(210)
抚顺远航蜡制品实业公司	(211)
中国五矿化工进出口商会简介	(213)

孟贵荣会长在中国五矿化工 进出口商会招标商品知识 讲座上的讲话

尊敬的各位领导、各位代表：

中国五矿化工进出口商会招标知识讲座今天在西安市召开。首先，我代表中国五矿化工进出口商会、中国五矿化工进出口商会配额招标委员会和招标办公室，向应邀出席本次讲座的大连特办南昌明特派员、西安特办吕淑云副特派员、陕西省外经贸厅张志民副厅长、外经贸部贸管司唐炜处长以及所有到会代表表示热烈的欢迎。我们这次讲座一共邀请到 200 多名代表，分别来自全国 30 个省市自治区经营五矿化工商品并参加投标的企业、10 个外经贸厅委和 6 个特派员办事处。陕西省化工进出口公司为这次会议做了细致周到的安排，在此，我代表与会代表对陕西省化工进出口公司的工作表示感谢。

这次会议恰逢党的十五大在北京胜利召开，十五大必将把中国带向繁荣的 21 世纪，我国的经济也会得到更大的发展。所以，在这个时刻，举办讲座，用这种形式来庆祝党的十五大，有着深远的意义。今天我的发言只是“抛砖引玉”，我到商会的工作时间不长，可以说我对招标工作没有发言权，只能是“抛砖”。招标工作进行了四年多，我想在座的各位都是参与者，也是积极的支持者，四年来对推动招标工作的发展作出了自己的贡献。大家在四年的招标工作中走过了风风雨雨的历程，今天我们坐下来，冷静地思考研究一下，确实是非常必要的。因为这项工作今后还要进一步发展，就五矿化工类商品而言，不仅这五个商品，将来可能

还会有更多的商品陆续列入招标范畴，由此看来，我们如何做好招标工作，如何总结过去的成功与不足，这对我们今后更好的开展这项工作是非常必要的。

出口配额有偿招标，是伴随着我国改革开放和建设有中国特色社会主义事业不断深入和发展而诞生的新事物，是党中央、国务院在外经贸体制改革中的一个重大决策。所以，它一经产生就显示了强大的生命力，四年来的工作实践和经验证明，党中央、国务院的决策是正确的，招标工作是得力的，成果是显著的。我国的出口配额招标，在某种意义可以看作是进口招标的逆向工作。大家都知道，很多经济发达国家在 30、40 年代就采用了进口招标，进口招标在某种意义上讲是一种政府行为，在大的采购项目中，政府为了合理利用资金，在经营上采取调控办法，利用有限的资金买到自己需要的、在技术、质量、交货期上能达到要求的设备，而采取了招标的方式，进行择优选择。经过几十年的发展，进口招标已经日趋完善，而且有了一套规范的操作制度和办法。我国目前大型的采购项目，如电站、地铁、大型成套设备，一般都采用招标的方式进行。进口招标有利于我们对世界范围内生产这些设备的厂家进行选择，使他们提供更优惠的金融条件，技术服务。我国在 70 年代中期以后，这种做法开始逐步发展起来，我们也采取货比三家的做法。招标在发达国家只限于进口，我国在改革以前也只限于进口。近年来随着我国外经贸体制的改革，为了使外贸出口工作更加完善，根据我国市场经济的特点，我们提出了用出口配额有偿招标这一方式。我个人认为这是外贸行业一次较大的突破。尽管目前六个商会的招标商品就 30 来种，但是毕竟经过四年的不断发展和完善，我们已初步建立起一套出口配额有偿招标的管理办法和操作程序。回顾总结四年来的出口配额有偿招标工作，其积极性主要表现如下：

第一，出口配额有偿招标有效地改善了出口配额分配制度的管理。在进口招标成为国际贸易惯例，各国大力鼓励发展出口的

今天，我国对部分商品试行出口配额有偿招标，具有深远的意义。我国试行出口配额有偿招标是社会主义市场经济的需要，是外贸深化改革的产物。现在的企业都正处于从计划经济转向市场经济的过程，原有的计划经济外贸体制已经完全不能适应这种形势发展的需要，我们必须找出一条适合我国外贸体制改革的路子。出口是外贸的基础，没有出口就没有进口，没有出口就推动不了我们国民经济的发展。我们以出口配额分配管理为突破口，对其进行改革，对推动整个外贸体制改革具有重要的意义。按照过去的计划经济管理体制，吃大锅饭比较顺畅，无忧无虑，国家和政府是企业的老板，没有钱、没有配额都可以向政府要，所谓“会哭的孩子有奶吃”。这种局面严重束缚了外贸事业的发展。而出口配额有偿招标则是在外贸管理方面的一次重大突破，这是李岚清副总理对外经贸部改革提出的一个重大举措。在经济体制改革大潮的冲击下，我们再守着计划经济的老路是行不通的，我们必须探索出一条顺应外贸发展的新的出口管理模式，招标无疑是一种大胆有效的尝试。

此外，出口配额有偿招标可以使出口管理工作减少主观主义色彩，减少人为因素，使我们逐步进入一个规范有序的管理系统。为了使我们尽快从计划经济的思想中解放出来，增加市场经济色彩，我们采取了强制办法使大家立即进入市场经济的角色中。

第二，出口配额有偿招标能使我们充分利用有限的自然资源。我国资源的总储量不低，但以人均计算储量极小，我们不能把这有限的资源挖光、用光、卖光，中国要发展经济，就必须充分利用有限的资源，将有限资源用在刀刃上，为国家换取更多外汇，这是推行有偿招标的最终目的所在。我们现在进口的很多东西，如钢材、粮食，在伦敦、芝加哥等地都有拍卖市场，一旦这些商品进入拍卖市场，其销售底价即基础价已经构成，这些拍卖市场的价格往往对其他地区的同类商品的销售价有很大影响。而我们是通过有偿招标的方式，将出口商品的价格定在一个合理的价位上，

就能促使出口企业卖出好价钱，多创汇，支援我们的社会主义建设。通过出口配额有偿招标，根据目前市场的供需情况，这个价位是可变的。这个价位是根据国际市场需求、国内开采、生产以及市场行情等情况而得出的。

第三，出口配额有偿招标解决了配额无偿使用问题。矿产品是不可再生的国家资源，但出口配额却是无偿分配给企业的，企业就没有压力也没有卖高价的动力。如何使我们这些原料性、粗加工、低成本的产品卖一个较好的价钱，是长期困扰我们的难题，有偿招标后，在商品成本中加入了标费，迫使企业加大出口成本，就有效地解决这一难题。

第四，配额有偿招标解决了配额终身制的问题。过去有配额的企业无论出现什么情况，始终可以分配到配额，即使配额使用不完，造成浪费，也不会对公司造成损害；实行出口配额有偿招标，企业中标后要交中标保证金，企业对经过努力得到的配额十分珍惜，这就使我们对配额终身制问题有了一个合理的修订，配额管理更加趋于平等，充分体现了招标工作优胜劣汰的性质。目前的状况是，外贸专业公司、有进出口权的生产企业、民营企业 and 三资企业一齐上，怎样使有限的配额总量合理地分配给日益增加的经营企业，有偿招标解决了这一问题。通过有偿招标的竞争性，用公开公平竞争的方式对出口企业进行筛选，使配额分配日趋合理。

第五，有偿招标有效地抑制了抬价抢购，低价竞销，提高了企业的经济效益，整顿了出口秩序，促进了规模经营。长期以来，在我国的出口中，对内抬价抢购，对外低价竞销这一弊病一直没有得到有效的解决，以我们五矿化工类招标商品为例，招标前五个商品中有三个曾被国外进行反倾销调查：欧盟分别于1991年和1993年对镁砂和氟石进行反倾销调查、南非于1993年对我石蜡进行反倾销调查。实行招标以后，出口平均价格大幅上升，自然就不会被反倾销。由此看来，有偿招标既解决高价抢购、低价竞

销问题，又避免了被国外反倾销起诉，这是一箭双雕的好事。另外，招标使商品经营企业发挥规模经营效益，经营家数减少，出口效益提高。让我们简单看一下 1994~1995 年海关统计：轻重烧镁招标后出口量稳定在 200 万吨左右，略低于招标前 220 万吨，平均出口单价比招标前上升了 77.9%，出口创汇上升了 61.7%，经营家数由 112 家减少到 60~70 家；氟石块（粉）招标后出口量在 110 万吨左右，略低于招标前的 130 万吨，平均出口单价比招标前上升了 49.3%，出口创汇上升了 28%，经营家数由 107 家降到 80 家；滑石块（粉）招标后的出口量稳定在 100 万吨左右，略低于招标前的 110 万吨，平均出口单价比招标前上升了 107%，出口创汇上升了 80%，经营家数从 169 家减到了 50 家左右；矾土招标后出口数量稳定在 120 万吨左右，略低于招标前的 135 万吨，平均出口单价比招标前上升了 89%，出口创汇上升了 60%，经营家数由 529 家减到了 80 家；石蜡招标后出口量稳定在 28 万吨左右，高于招标前的 25 万吨，平均出口单价比招标前上升了 19%，出口创汇上升了 26%，经营家数从 188 家减到了 60 家左右。石蜡是炼油中间产品，随着我们炼油能力的增加，其产量也会增加。上述数字充分说明了，招标给商品经营注入了新的活力，特别是对提高出口价格，改善经营秩序，增加企业的效益等方面做出了极大的贡献。在短期内从根本上扭转了出口的局面，用其他管理方式很难达到这样的结果，用出口招标达到了。使我们感触最深的是在座的企业积极参与了这项工作，在竞争中，一批经营能力强，管理水平高的企业脱颖而出，提高了企业的素质，通过自身的中标和配额的转受让，将配额集中起来，逐步扩大了经营规模，占据了市场的主导地位，取得了规模效益，同时，招标后企业效益增加了，将经营的重点从资金转移到提高产品的质量和附加值上来，生产企业从生产粗加工产品向生产制成品过渡，逐步向生产高附加值和高技术含量的产品上来，这与我们外贸体制改革，实现两个转变的方向是一致的。

经过四年招标的探索与实践,我会招标工作取得了初步成绩,也摸索出一些经验。去年我到商会后专门成立了一个招标商品部,因为招标是一种崭新的出口管理方式,我会成立招标商品部的做法也得到了外经贸部人事司、民政部的肯定和支持。通过有偿招标,商会本着“协调、管理、咨询、服务”的原则,实现了对出口企业面对面的交流,这与当今许多微观管理必须由商会来执行的趋势是相符的。

作为外经贸体制改革中产生的新事物,招标有其自身的发展规律,它将走过不断发展完善的过程。自开展招标工作以来,外经贸部和中国五矿化工进出口商会一直十分重视对招标本身的探讨和研究,对其具体操作的改进和完善,定期就招标政策和工作中的实际问题,征求有关方面的意见。招标的发展大致可分为三个阶段:第一阶段是竞争阶段,大家由计划经济体制向市场经济观念的转变,这个阶段在招标初期的1~2年内;第二个阶段是调整阶段,从目前情况看,招标在向协议招标、邀请招标以及有偿使用的方向发展;第三个阶段是稳定阶段,经过四年的摸索,我们的五种招标商品已经逐步进入到稳定发展阶段。为实现稳定渠道、引入竞争、保证规模、增加效益的目的,外经贸部对招标细则进行了多次修改,有效地解决了诸如标价攀升、中标家数过多、放开企业投标资格、规范企业转受让等诸多的问题。

招标取得了一定成绩,但在实践工作中,我们感到对出口配额实行有偿招标,各方面的认识还不尽一致,还存在着这样那样的认识误区和思想障碍。除招标办法和实施细则还有待进一步完善以外,对招标程序的不熟悉,对招标办法理解上的偏差,都可能给招标工作造成负面影响。因此,必须不断强化宣传工作,普及招标办法和具体操作程序,我们将利用各种渠道宣传招标工作,让更多的企业了解招标,熟悉招标,自觉地投身到招标工作中去,使招标工作更加健康顺利地发展,这就是我们举办此次招标讲座的目的。

今天，我们有幸邀请到来自外经贸部贸管司、特办、外经贸委和商品分会理事单位的同志们作专题报告，这些报告将涉及招标的有关政策、实际操作以及商品市场行情等诸多方面的问题，内容全面丰富，相信与会代表们会有所收获。希望大家畅所欲言，充分交换意见，以便我们对招标政策进行更深入的研究，使它更适应我国社会主义市场经济的发展，更加适合我国外经贸体制的现实，推动我们外经贸工作不断发展。

南昌明特派员在中国五矿化工 进出口商会招标商品知识 讲座上的讲话

谢谢大家！这次奉孟会长之命来参加会，孟会长一定让我讲几句。讲什么呢？我想了一下，大连特办对整个外经贸部来说是一个东北地区的点，前一段仅就镁砂这件事做了一点调研工作。所以我就大连特办工作和镁砂调研工作，谈点体会。

谈三点。第一点是要弄清大连特办是什么角色，不能发生角色误会。否则别人的地你去当主人给种了，那么别人干什么，不就没法了？当然自己的地如果自己不种的话，成了荒地，结果也不好。在明确自己角色的前提下，才能做好配合贸管司和商会的工作，实实在在为企业提供服务。第二点给大家汇报一下怎么顾全大局，尽力设法处理好同地方政府、其他行业及部门的关系。一般来说，这件事也是比较头疼的。第三点专门谈谈镁砂问题。镁砂问题和好多其他招标商品有共性之处，也有自己的个性特点。想就这个问题谈点体会。

第一点如何明确自己的角色，做好配合部里贸管司和商会的工作，实实在在为企业提供服务。辽宁的同志都知道，镁砂问题是热点、焦点、难点。一到大连以后，我就感觉到这个问题非常复杂。怎么办呢？首先是昨天孟会长说的那个，这件事情，从经贸部来讲涉及到三个单位：一个贸管司，是宏观管理，制定政策的机构；一个商会，是行业管理，自律组织；大连特办呢？我想了想，大连特办的角色等于部机关的一个延伸，在东北的一个代表机构，代表部机关来协调，处理一些具体事。和商会的角度

有什么关系呢？它更临近于第一线，接触地方政府和企业应当说更直接、更频繁。所以就围绕这么两个特点开展工作。想了一下，我们三个单位，用孟会长的比喻来讲，像一个锅的三个支点。只有两个支点，这锅就站不住，所以我们这三家是互不可分的关系。到了大连，我们很注意把企业作为第一个尊重的对象，按照现在社会主义市场经济的观点来讲，市场经济的主体是企业，国家税收又主要靠企业，我们应该实实在在尊重企业这个纳税人。在经济发达的国家是非常尊重纳税人的，我们现在也应该树立这个意识。刚到大连特办，我听到反映，大连特办本身为企业服务还是不错的。我们内部又加了个要求：要更好地为企业服务，因为企业是我们的上帝。不要认为自己手里有权，可以去卡企业。来办事的都是上帝。后来有的同志和来办证的同志发生不太愉快的事，我们无条件地先批评我们的同志。我们的同志觉得这个观念是对的。为什么要树立这个观念呢？这也和我在企业干了五年，有很大关系。因为不在企业，可不知道企业是怎么回事。另外我们调查了解的对象不限于外贸企业，因为外贸企业又是整个资源开发、生产、内贸、外贸的一个环节。如果说仅去了解外贸企业的情况，很难做好服务工作。我们把为企业服务，了解企业的情况，反映企业的困难，帮助企业想点点子，作为我们特办的最重要的工作。前一段我们紧紧抓住镁砂问题，时时都在研究琢磨这个问题怎么办。我给大家讲的意思没有别的，只是让大家知道，确确实实不是不关心，镁砂问题要根本解决，涉及到很多矛盾，需要有个过程。而且单靠我们外经贸部是不可能解决的。很多镁砂企业过得那么苦，遇到那么多困难，我们了解以后，确实感到这个问题不解决，于心不忍。

第二点给大家汇报一下我们怎么顾全大局，虚心登门求教，尽力处理好同地方政府和其他行业的关系，积极提供情况和建议。刚才我说，外经贸部毕竟是我们国家所有经济部门全局当中的一部分，我们要做好工作，前提是要了解全局的情况，不然我们的行

动就有可能影响全局。从政府关系的角度来说，上至我们外经贸部，还有其他的兄弟部门，下至地方政府，从省到地区到县市，关系都应当处好。特别是重点的镁砂生产的三个县市，一个是岫岩，它的资源比较好；一个是大石桥，它现在上的深加工产品比较多，像镁砖、喷补料；一个是海城，产量很大，但是往深加工方向发展不够。这三家特点我们都摸清了。这里从企业类型讲，民营企业、国有企业、中外合资企业，我们都分头地去拜了。来之前，我们又通过电话了解了一下，几家骨干名优企业生产积压的情况和销售情况都了解了。还有，我们登门拜访了辽宁省经委、镁砂办和冶金厅的领导。刚去的时候，他们确实有点提防心理。因为经贸部和辽宁省我们这两家在利益上，在政策上有点不同意见，过去可能关系稍微有点紧张。我们去的时候，虽然开始紧张，但往那儿一坐，表明今天是为了解决问题来的，我坦诚地说，虽然你们是在辽宁省政府供职的，我们是在外经贸部供职，但有一个共同点，我们都是中国共产党领导下的中共党员，我们考虑问题都应该从全局出发，渐渐的，气氛就融洽起来了。后来，我们和冶金厅、镁砂办、经委都经常沟通信息，相互需要了解什么情况，都能尽力提供。现在关系处得不错。我觉得许多事情确实不能有门户之见，不能与邻为壑。你关起门来议论他，他关起门来议论你，两家矛盾越议论越多，好多是想像出来的矛盾，客观上不一定存在。最近遇到他对我们外贸企业提的一个意见，我们不但接受，还查了个水落石出。给他们通报了，他们很高兴，说我们办事公道。其他兄弟部门像海关、商检，我们都走访了，就镁砂这些年的情况、问题，及其客观发展过程，目前还存在什么问题，希望怎么解决，基本弄清了。现在，相互之间，不少都觉得是同事加朋友了。和辽宁省政府的领导也是这样，我们随时都可以交换意见，资源保护费的意见我就提了，我说：“资源保护费收得也太多了，虽然是合法，《矿产资源法》按比例收，才应该收几十块钱。”后来那位领导说，你不是说还应有环境生态恢复费、污染治理费、勘